### **Modelo Canvas**

Esse modelo de negócio foi criado pelo aplicativo Modelo Negócios Canvas e SWOT. Crie um template para você também, baixe o aplicativo na Google Play https://play.google.com/store/apps/details?id=com.thirdmobile.modelcanvas

## 1. Meu modelo de negócio canvas

### 1.1. Segmentos

Modelo Canvas

Segmentos de Cliente

Propostas de Valor

Canais

Relações com Clientes

**Atividades Chave** 

**Recursos Chave** 

Parcerias Chave

Estrutura de Custos

Fontes de Receita

### 1.2. Painel Canvas

Imagem

### **Modelo Canvas**

### Segmentos de Cliente

Para todos que querem uma compra com mais tranquilidade Para quem realiza compra rotineira para quem não pode perder muito tempo nas compras para departamentos que necessitam de mais mobilidade na compra

### Propostas de Valor

Serviço de Compra automatizado
Melhor forma de pagamento
Facilidade em pagamentos
processo de aquisição de produtos mais rápido
Mais segurança na compra
análise de completamento dos clientes

### **Canais**

Departamento de produtos

### Relações com Clientes

Serviço automatizado

### **Atividades Chave**

Produção de bolsas kaban sensores de etiquetas redes de departamento

### **Recursos Chave**

intelectuais financeiro

### **Parcerias Chave**

terceirização otimização de economia de escala

### Estrutura de Custos

redução do tempo na fila de pagamento de departamentos de compra de produtos pode ser usado em uma diversidade de produtos

### Fontes de Receita

Comissão

# The Business Model Canvas Hebert Rocha

Designed by: Pedro Aleph e Victor Rocha

Customer Segments

Customer Relationships

uerem uma compra

Para todos que q

com mais tranqu

ilidade

Para quem realiz a compra rotinei

# Key Partners

terceirização

otimização de ec onomia de escala

Key Activities

Value Propositions

Serviço de Compr

a automatizado

Produção de bols

sensores de etiq uetas

redes de departa mento

as kaban

Facilidade em pa gamentos processo de aqui sição de produto s mais rápido Mais segurança n a compra

Key Resources

intelectuais financeiro

fisicos

análise de compl etamento dos cli entes

Serviço automati zado

Melhor forma de

pagamento

Channels

Departamento de produtos

tempo nas compra para quem não po de perder muito

para departament m de mais mobili os que necessita dade na compra

# Cost Structure

mentos de compra redução do tempo mento de departa na fila de paga de produtos

m uma diversidad pode ser usado e e de produtos



# Revenue Streams

Comissão

